

АУТСОРСИНГ У ТОРГІВЛІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

О. В. ПОШИВАЛОВА, канд. фіз.-мат. наук, доц.
А. В. ЛЕНЬ, В. Є. ДАНИЛОВА, студентки
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара
49128 Україна, м. Дніпро, ж/м Червоний Камінь, 5/180
liss1995@inbox.ru

Успіх щодо конкретного ринкового середовища досягається лише тими підприємницькими структурами, що мають змогу здійснити мінімізацію своїх витрат, не залишаючи без уваги високу якість товарів та послуг. Тому аутсорсинг являє собою сучасний інструмент управління, що дає можливість господарюючим суб'єктам підвищити свої конкурентні переваги на ринку через підвищення ефективності бізнес-процесу та якісних характеристик товарів та послуг, що надаються.

Аутсорсинг являє собою передачу суб'єктом господарювання певного бізнес-процесу або виробничої функції шляхом укладення відповідного договору. Після підписання документів, цими процесами починає керувати та розпоряджатися інша компанія, спеціалізація якої знаходиться у відповідній області.

Торгівельна діяльність має відношення до галузей, що мають значні витрати на заробітну плату у загальному обсязі витрат. У зв'язку з цим, особливої актуальності набувають питання стосовно застосування нових форм та механізмів організації торгівлі, що мають на меті мінімізацію витрат, що необхідно понести. Ефективним шляхом вирішення цих питань у торговельній сфері є застосування аутсорсингу.

Основний принцип аутсорсингу полягає у тому, щоб займатися тією діяльністю, яку ти можеш виконувати краще інших, та доручати іншим робити те, що вони виконують краще та дешевше. У тих випадках, коли торговельні підприємства не мають змоги долучати необхідних спеціалістів для вирішення поставлених завдань, або за результатами проведеного аналізу, виконання цих завдань буде неефективним та потягне за собою значні матеріальні витрати, варто застосувати аутсорсинг.

Наразі аутсорсинг вже тривалий час вийшов за межі, що були встановлені спочатку. «Американська» технологія сьогодні стала не лише актуальною методикою управління, але й окремим сектором бізнесу – самостійним та, виходячи з обсягів розвитку, доволі прибутковим.

Завдяки аутсорсингу існує можливість застосовувати в торгівлі більш сучасні технології та системи, а також висококваліфіковані професійні ресурси. Наприклад, якщо підприємство залучає фахівців в області технології, то при впровадженні програмного забезпечення, фірма може швидко реалізувати певні зміни в системі управління супермаркетів, які розташовані в містах України. Сукупність перерахованих переваг аутсорсингу дають можливість підприємству, яке займається торгівлею, збільшити конкурентоспроможність та

знизити ризики, які пов'язані з постійним кадровим складом.

Але поряд з перевагами аутсорсингу існують і недоліки, які можуть відбутися щодо страхування нерухомого майна. До недоліків можна віднести труднощі в управлінні торговельною мережею, що пов'язано насамперед з певною технологічною неузгодженістю та подвійною підпорядкованістю працівників. Тобто, це означає, що працівник може мати два роботодавця. Це в результаті призведе до збільшення суперечностей, пов'язаних з дисциплінарною відповідальністю, технікою безпеки та організацією робочого місця.

Отже, аутсорсинг дозволить знизити закупівельні витрати та оптимізувати систему управління, що є важливою запорукою успіху, а також він надає доступ до сучасних технологій та надає доступ до глобального ринку. На нашу думку, щоб аутсорсинг в Україні успішно функціонував, необхідно прийняти закон про аутсорсинг, який встановлює права і обов'язки всіх зацікавлених сторін.

ЛІКВІДНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ЯК ЧИННИК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

О. І. ЩУРЕВИЧ, аспірантка

*Львівський національний університет імені Івана Франка,
79008, м. Львів, проспект Свободи, 18*

sh-oi@ukr.net

На сучасному етапі розвитку фінансового сектору особливої актуальності набуває питання підтримання оптимального рівня ліквідності комерційних банків, від якого залежить ефективність, рентабельність банківського бізнесу.

Розрізняють ліквідність банку та банківської системи. Отже, ліквідність банку – це його здатність своєчасно, у повному обсязі виконати свої зобов'язання, тобто проводити розрахунки, платежі, виплати вкладникам та загалом здійснювати активно-пасивні операції. Ліквідність банківської системи – це такий стан, що передбачає своєчасність, безперервність виконання усіх грошових зобов'язань банківського сектора, та дає змогу визначити достатність коштів в економіці. Дані визначення підкреслюють важливість правильного управління ліквідністю як окремого банку, так і банківської системи, оскільки саме вона безпосередньо впливає на можливості подальшого динамічного розвитку банківського сектора.

Варто зазначити, що недостатня та надлишкова ліквідність банківської системи не є позитивним явищем, тому що у першому випадку банківська установа не має ресурсів для виконання своїх функцій, а у другому – неефективно їх використовує. У зв'язку з чим, потрібно визначити такий рівень ліквідності, коли банк буде фінансово стійким і рентабельним.

Регулювання ліквідності банківського сектора здійснюється за допомогою стандартних інструментів та адміністративних методів.

Значення нормативів та обсяг операцій з підтримання та стерилізації ліквідності за 2013-2017 рр. відображено у таблиці 1.